



Однако, осень затянулась в прямом и переносном смыслах. Пожалуй, впервые за пять лет Avinode констатирует снижение количества запросов на полеты в начинающийся высокий зимний сезон, полученных от операторов и брокеров. Если год-два назад в конце октября уже вовсю стартовала зимняя чартерная программа, то сейчас количество запросов соответствует уровню сентября. Статистику Avinode косвенно подтверждают и российские операторы, с кем нам удалось поговорить. Количество заявок от клиентов, поступивших с начала октября, в среднем на 30-40% меньше чем годом ранее. И это несмотря на то, что в этом году на рынок буквально выплеснулось достаточно большое количество предложений по существенному снижению стоимости чартера. Сейчас эксперты рынка однозначно не могут дать ответ чем связан этот неприятный тренд, однако надеются, что рынок стабилизируется к началу праздников, к тому же в России они как всегда будут “длинными”.

Текущая неделя закончилась весьма вяло. Информационный поток прежде всего касался текущих поставок и подведению предварительных итогов уходящего года. Российский рынок отметился лишь сообщениями, пришедшими из стана Jet Travel Club, который до конца года приобретет два самолета Cessna Citation Jet и анонсирует планы развития на следующий 2013 год. Мировые же производители активно готовятся к последнему в этом году броску на Ближний Восток, где пройдет выставка MEBA 2012. Именно дубайское мероприятие традиционно становится маркет-площадкой для заключения крупных контрактов. В этом году выставка пройдет в новом дубайском аэропорту и по мнению организаторов станет самой крупной с момента начала проведения.



## Прошло первое заседание комиссии по АОН

19 ноября прошло первое заседание комиссии при президенте по развитию АОН. В начале совещания Юрий Трутнев признался, что наша страна в области развития АОН отстает не только от Европы и США, но даже и от Африки

стр. 15



## Германия тянет рынок вверх

По мнению Hawker Beechcraft, твердые экономические показатели Германии помогают развитию рынка деловой авиации Центральной Европы, несмотря на экономические угрозы со стороны долгового кризиса в еврозоне

стр. 16



## Всегда чист и ухожен

Современный рынок бизнес-перевозок в России развивается из года в год. Вместе с ним параллельно появляются и компании, предлагающие дополнительные сервисные услуги. Сегодня мы поговорим об авиационном клининге

стр. 17



## Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:  
индекс спроса: -0,61%; индекс стоимости: +2,68%

стр. 19



# АБСОЛЮТНО НОВЫЙ G280

ОТ СПИСКА ПОЖЕЛАНИЙ ДО  
ПЕРЕЧНЯ СВЕРШЕНИЙ

Gulfstream®

## Jet Travel Club увеличивает парк

Как стало известно BizavNews, воздушный парк Jet Travel Club до конца года пополнится двумя самолетами Cessna Citation Jet (C-525). Как прокомментировали в компании, в настоящее время заканчивается процедура оформления контракта. Первый самолет приступит к эксплуатации в конце ноября – начале декабря, а вторая машина – в конце декабря. Оба бизнес-джета 2000 года выпуска будут внесены в российский регистр.

В настоящее время парк Jet Travel Club состоит из самолетов Cessna 525 Citation Jet и HS-125-700. Jet Travel Club - проект ГК АВКОМ-Д основан на некоммерческих (частных) полетах самолетов, принадлежащих Клубу, в интересах своих членов. По словам Евгения Бахтина, принцип работы Клуба в упрощенном виде можно сравнить с услугой аренды автомобилей. При таком, автомобильном, сравнении коммерческие чартеры попадают в категорию такси. Иначе говоря, Jet Travel Club не предоставляет транспортные услуги, а зарабатывает на поддержании летной годности и ТОиР самолетов Клуба.

На полеты членов Клуба накладывается некоторое ограничение – нельзя использовать свое членство и доступ к самолетам Jet Travel Club для коммерческих перевозок (согласно статьи 61, п. 4 Воздушного Кодекса). Но это также позволяет членам Клуба все фактические расходы при организации полета оплачивать самостоятельно. Однако, если член Клуба не хочет или не может самостоятельно заниматься оплатой таких расходов, то Jet Travel Club может выступить в качестве агента по всем аспектам организации рейса (это конечно будет дороже, чем все оплачивать самому). Самостоятельная оплата таких расходов позволит сэкономить достаточно серьезные деньги при частых полетах.

На этом и построена схема работы. По словам Евгения Бахтина, стоимость полета из Москвы до Санкт-Петербурга может уложиться в 3-4 цены билета бизнес-класса регулярной авиакомпании. То есть проект может привлечь широкий круг деловых путешественников. Именно на них и делают ставку в компании.




Jet Port Charters  
AVIATION SERVICES

Полный комплекс услуг  
в бизнес-авиации

Медицинская авиация  
Организация VIP залов



г. Москва, Боровское шоссе, д. 1,  
Центр Бизнес-Авиации, оф. 216,  
+7(495) 662-8-662, e-mail: sales@jetport.aero, www.jetport.ru

 Jet Port
  Jet Port East
  Jet Port South
  Jet Port Region

## Первый Ан-148 для президентского авиаотряда

16 ноября 2012 г. в Воронеже поднялся в воздух очередной новый Ан-148. На этот раз - Ан-148-100ЕА с бортовым №61716 (серийный №42-03) - первый из двух заказанных Управлением делами Президента России. Первый полет нового самолета, изготовленного в варианте «салон», прошел в точном соответствии с поставленным заданием, все бортовые системы работали штатно, отказов и серьезных замечаний отмечено не было. После завершения испытаний и окраски новый Ан-148-100ЕА, который получит регистрационный номер RA-61716, будет передан в эксплуатацию в СЛЮ «Россия».

Согласно информации на официальном сайте госзакупок РФ ([zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru)), государственный контракт на поставку Управлению делами Президента России

до декабря 2013 г. двух новых самолетов Ан-148-100ЕА в варианте «салон» был заключен 5 декабря 2011 г. Стоимость контракта составила 2,1 млрд руб. (цена одного самолета - 1,05 млрд руб. или около 32,8 млн долл. по нынешнему курсу). Поставщиком определена Объединенная авиастроительная корпорация (завод-изготовитель - ОАО «Воронежское акционерное самолетостроительное общество»).

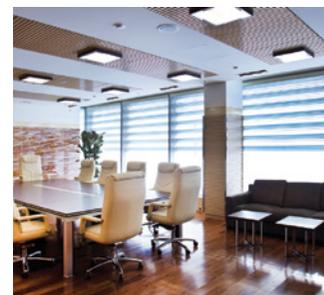
В настоящее время ВАСО продолжает сборку второго Ан-148-100ЕА по этому контракту. Параллельно полным ходом идут работы по двум самолетам Ан-148-100ЕМ для авиации МЧС России. Кроме того, 8 ноября на том же сайте госзакупок была размещена информация о заказе одного самолета Ан-148-100ЕА авиацией ФСБ России. Поставка его должна состояться до декабря 2014 г.



В опубликованном в ноябре на сайте Министерства промышленности и торговли России проекте государственной программы «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы» указывается, что Ан-148 «востребован российскими государственными структурами, включая силовые структуры - Управление делами Президента Российской Федерации, Минобороны России, ФСБ России, МЧС России, МВД России, Роскосмос». В проекте программы указывается, что в настоящее время ведется работа по формированию единого государственного заказа на 38 воздушных судов типа Ан-148.

Источник: журнал «Взлет»

## КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации  
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / [WWW.AVIA-GROUP.RU](http://WWW.AVIA-GROUP.RU)

## Не платить!

Несмотря на решение, принятое Европейским союзом (ЕС) относительно того, чтобы отложить международный характер схемы для торговли разрешениями на выбросы для авиации еще на один год, Конгресс завершил утверждение своего двухпартийного законопроекта для того, чтобы запретить авиакомпаниям Соединенных Штатов соблюдать требования этой схемы вообще.

В своем заявлении от 12 ноября 2012 года европейский комиссар по вопросам климата Конни Хедеггаард сказала, что решение о том, чтобы отсрочить международный характер схемы для торговли разрешениями на выбросы для авиации еще на один год было принято для того, чтобы позволить Международной организации гражданской авиации (ИКАО) создать согласованный на глобальном уровне механизм для налогообложения выбросов авиационного сектора.

Однако совершенно очевидно, что если соглашение не будет достигнуто на глобальном уровне в течение года отсрочки, схема ЕС для торговли разрешениями на выбросы будет применяться автоматически.

Поскольку Сенат уже пропустил такой же законопроект в сентябре этого года, теперь законодательство будет передано на подпись президенту Бараку Обаме. Несмотря на то, что президент еще не объявлял своего решения по этому Закону, государственный секретарь Хиллари Клинтон и министр транспорта Рэй Лахуд направили письма в ЕС, в которых выразили свой протест против международного характера схемы ЕС для торговли разрешениями на выбросы.

Джон Тьон (республиканец – штат Южная Дакота), «спонсор» законопроекта в Сенате и старейший член торгового комитета Комиссии по авиационным пере-



возкам, безопасности и обеспечению, сказал, что он ввел схему ЕС для того, чтобы защитить авиационные компании и пассажиров США от возможности беспрецедентного налога, который бы взимался с них в американском и международном воздушном пространстве со стороны ЕС.

«Действия, которые предпринял Конгресс, помогут администрации обратить внимание на то, что ЕС больше не может взимать этот необоснованный и лицемерный экологический налог с нашей страны».

«Хотя я и доволен», - добавил он, «объявлением о том, что ЕС решил временно отложить свой односторонний налог на выбросы американских авиакомпаний, объявление ЕС не исключает дальнейших усилий по этому налогу в будущем. Мое законодательство является очень важным для защиты суверенитета США, и мы ждем, что ИКАО придет к приемлемому соглашению».

Несмотря на то, что Закон о запрете схемы ЕС запретит операторам гражданской авиации США принимать участие в схеме ЕС для торговли разрешениями на выбросы, правительство США уже объявило о том, что оно будет отвергать любую одностороннюю схему ЕС в отношении авиакомпаний до 2020 года, а также надеется на то, что глобальное соглашение может быть достигнуто при помощи ИКАО.

Вследствие этого, Закон также предусматривает, что министр транспорта США и администратор Федерального управления гражданской авиации должны «использовать свои полномочия для проведения международных переговоров... чтобы неотступно следовать мировому подходу в направлении авиационных выбросов».

Кроме того, министр транспорта должен провести общественное слушание в течение не менее 30 дней, прежде чем применять запрет.

## Финансы в порядке

В ноябре 2012 года получена информация Межрегионального территориального управления воздушного транспорта центральных районов Федерального агентства воздушного транспорта Российской Федерации по оценке финансово-экономической деятельности компании «Меридиан» за первое полугодие 2012 года.

По результатам проведенной оценки оператору в очередной раз присвоена высшая (первая) категория финансовой надежности.

«Присвоение высшего уровня надежности свидетельствует об устойчивом финансово-экономическом состоянии «Меридиан» и служит прочной основой для ее устойчивого и непрерывного развития. Наличие достаточных финансовых ресурсов для регулярной подготовки и переподготовки авиационного персонала, безопасной эксплуатации авиационной техники, поддержания требуемого уровня летной годности ВС и организационного обеспечения полетов воздушных судов служит залогом

высочайшего уровня безопасности полетов и качества услуг, предоставляемых компанией», - прокомментировали в «Меридиан».

В настоящее время «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком по центральным районам РФ в сегменте деловой авиации, владеющим как Сертификатом эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, так и Свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения. В дополнение к своей деятельности в рамках эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, авиакомпания приобрела возможность выполнять воздушные перевозки в «private»-режиме.

Наличие Свидетельства эксплуатанта АОН позволяет авиакомпании «Меридиан» осуществлять освоение любого нового типа воздушных судов, эксплуатирующихся на рынке бизнес-авиации в течение всего тридцати календарных дней, в то время как данная процедура для коммерческого эксплуатанта занимает минимум три месяца.





**Bell Helicopter**  
A Textron Company





**INDEPENDENT REPRESENTATIVE**

Telephone: +7 (903) 969 56 03  
E-mail: [sales@bellhelicopter.jettransfer.ru](mailto:sales@bellhelicopter.jettransfer.ru)

## PC-24 будет бизнес-джетом

Как стало известно Aviation Week, компания Pilatus в ходе следующего салона EBACE весной будущего года планирует раскрыть планы создания своего первого двухмоторного реактивного самолета корпоративного класса PC-24. Швейцарская компания не скрывала существования этой программы: за последние несколько лет PC-24 несколько раз упоминался в открытых источниках. Однако подробности не разглашались, не было и определенности, будет ли новый самолет двухмоторным винтовым или одномоторным реактивным. На прошлой неделе Pilatus подтвердил, что создает двухмоторный реактивный самолет. Об этом, в частности, упоминалось в сообщении по поводу перестановок в высшем кадровом составе швейцарского производителя.

До сих пор Pilatus специализировался на создании и усовершенствовании линейки турбовинтовых самолетов гражданского и военного назначения. Последняя новая программа, представленная рынку этим производителем, — заслуженная модель PC-12, поступившая в эксплуатацию в 1994 г. До сегодняшнего дня производитель поставил более 1100 самолетов этого типа. Доходы от PC-12 частично использовались для финансирования других проектов, в том числе военного одномоторного турбовинтового учебно-тренировочного самолета PC-21.

Поставив эту программу на твердую ногу, Pilatus смог реструктурировать свой бюджет на НИОКР и направить его на цели развития предложений для корпоративной авиации и АОН. Детали программы PC-24 по-прежнему не разглашаются. Представители Pilatus говорят, что анонс программы будет сделан в ходе очередного европейского салона бизнес-авиации EBACE в мае следующего года.

Керри Линч, AVIATION WEEK

## Interjet подалась в бизнес-авиацию

Мексиканская авиакомпания Interjet, которая в последнее время все чаще на слуху у российских представителей СМИ в связи с приобретением большой партии отечественных самолетов SSJ-100, получила свой первый бизнес джет Gulfstream G550 для осуществления корпоративных перелетов.

Как прокомментировали BizavNews в компании, новый самолет будет использоваться менеджментом Interjet в основном для локальных перелетов внутри страны, а также в США. В компании также не исключают и возможность выделения бизнес перевозок в отдельный сегмент уже в следующем году. «Данное решение будет принято во втором квартале 2013 года после детального изучения рынка бизнес перевозок в Мексике и рассмотрения всех возможных моделей выхода на рынок», — комментируют в компании.

Interjet — мексиканская авиакомпания с штаб-квартирой в Мехико, является крупнейшим оператором на внутреннем рынке Мексики. Авиакомпания работает по гибридной модели. Самолеты авиакомпании имеют одноклассную компоновку, что является признаком лоукост авиакомпании. С другой стороны, на рейсах предлагаются напитки и закуски, а также система развлечения. В отличие от большинства других лоукост-авиакомпаний шаг кресел в самолетах не минимальный.

Напомним, что Interjet добавил опцион на 10 региональных самолетов Sukhoi Superjet-100 к уже имеющемуся у него твердому заказу на 20 машин этого типа. Теперь общий заказ Interjet на российские самолеты оценивается более чем в 1 миллиард долларов по каталожным ценам.



## Brabus готовится в первом заказе

Немецкая дизайн-студия Brabus Private Aviation – ответвление от известного тюнингового автомобильного ателье – нацелена на получение в первой половине 2013 года первого заказа на бизнес-джет со своим эксклюзивным интерьером.

Этот проект был запущен на выставке EBACE 2012. При производстве единственного в своем роде интерьера компания собирается сотрудничать с RUAG, PrivatAir и Happy Design.

По словам Константина Бушманна, исполнительного директора Brabus Private Aviation, сейчас проходят обсуждения со стартовым клиентом деталей заказа, и в этом процессе наблюдается прогресс. В итоге Brabus рассчитывает делать 2-3 подобных проекта в год.

Тем не менее, г-н Бушманн добавляет, что эти проекты должны быть тщательно отобраны, чтобы соответствовать уровню и философии компании. Изначально компания рассчитывала оснащать интерьерами любые крупногабаритные бизнес-джеты – от Bombardier Global XRS (макет которого был представлен на EBACE 2012) и выше. Однако, с тех пор Brabus расширил свое предложение и включил в продуктовую линейку вертолеты. На начальном этапе компания сосредоточится на Eurocopter EC145. Кстати, автомобильное подразделение специализируется на доработке автомобилей Mercedes-Benz, а EC145 уже имеет модификацию Mercedes Style, и это символично. Но компания уверена, что сможет выполнять аналогичную работу и на любом другом вертолете.

Работы по оборудованию бизнес-джета занимают от трех до шести месяцев в зависимости от его сложности.

## Ударными темпами

Как стало известно BizavNews, очередной заказчик BBJ 747-8, компания Oman Royal Flight (правительственный перевозчик Омана), в середине декабря 2012 г. получит первый из заказанных лайнеров в исходной заводской комплектации. Сейчас лайнер с бортовым номером A40-HMS приступает к программе летных испытаний, рассчитанной на две с половиной недели. После этого самолет отправится в центр комплектации и предположительно во втором-третьем квартале 2014 года будет передан Oman Royal Flight для эксплуатации.

Несмотря на микроскопические размеры султаната Оман, его правительственный парк весьма внушителен. В настоящее время в нем эксплуатируются два Gulfstream IV, Airbus ACJ320, Boeing 747-400 и

«ветеран» Boeing 747SP (сейчас самолету 33 года), на смену которому и придет новый лайнер BBJ 747-8. А в начале 2013 года Oman Royal Flight получит новый ACJ319.

Boeing Business Jets до конца 2012 года планирует поставить восемь самолетов Boeing 747-8. В настоящее время заказчикам в исходной заводской комплектации переданы уже шесть лайнеров для Abu Dhabi Amiri Flight, Kuwait Government, Qatar Amiri Flight и Саудовского принца Султан Бин Абдул-азиза. Все самолеты в настоящее время находятся в центрах комплектации VIP-интерьеров. Поставка первого полностью готового самолета ожидается в марте 2014 года.



## Dassault представится в Китае

Французский производитель Dassault Falcon создал свое представительство в Китае. Компания Dassault Falcon Business Services (Beijing) Co., со стопроцентным участием производителя, будет представлять его интересы на растущем рынке Китая.

Жан-Мишель Жакоб был назначен генеральным директором дочерней компании, а Джон Розанваллон будет ее председателем. Представительство начнет работу в начале 2013 года.

В 2010 году, через четыре года после первой поставки бизнес-джета Falcon в Китай, производитель создал в Пекине офис по продажам и маркетингу. А в этом году он открыл еще один офис в Китае – уже в Шанхае. Кроме того, несколько лет назад компания открыла офис в Гонконге.

В рамках китайского филиала в начале следующего года Dassault Falcon откроет в Пекине региональную штаб-квартиру по обслуживанию клиентов, которая будет работать под руководством Кэти Лю, директора по обслуживанию клиентов в Азии. Этот офис будет получать и обрабатывать заказы на запасные части, а также рассматривать гарантийные случаи. Также по крайней мере два пилота самой высокой квалификации будут находиться в Пекине для поддержки владельцев бизнес-джетов Falcon.

По информации Dassault, количество эксплуатирующихся в Китае самолетов этой марки утроится до конца этого года: с восьми в начале января 2012 до 24-х к концу следующего месяца. Кроме того, компания имеет портфель заказов на 20 Falcon 7X со стороны китайских клиентов.

## Learjet 85 получает крылья

Bombardier сообщил 19 ноября, что на сборочный завод в городе Вичита, шт. Канзас, было доставлено первое крыло для нового бизнес-джета Learjet 85. Крыло будет установлено на первый опытный самолет.

«Наблюдать прибытие крыла для нашего первого опытного Learjet 85 – это замечательный момент... И это не могло произойти без тяжелой работы и преданности делу каждого отдельного сотрудника, участвующего в этом проекте», - отметил вице-президент и генеральный менеджер подразделения Learjet Ральф Акс. «Эта программа набирает обороты, мы без устали приближаем момент первого полета и первой поставки».

Одновременно с этим событием фюзеляж второго летного прототипа успешно прошел проверку на



целостность. В ближайшее время производитель планирует установить на нем носовую часть, перегородки, пол, лобовое остекление и двери. После этого он поступит на линию окончательной сборки вместе с хвостовой частью.

Крылья для опытного прототипа, который будет проходить статические наземные испытания, должны прибыть из Мексики, г. Керетаро, на сборочное производство в Вичита в конце этого месяца. Производитель планирует ввести в эксплуатацию Learjet 85 в 2013 году.

Learjet 85 – самый большой представитель семейства Learjet и первый самолет Bombardier из композиционных материалов. Дальность полета бизнес-джета с четырьмя пассажирами на борту должна составить 3000 морских миль (5556 км), максимальная скорость – до 0,82М (871 км/ч).

## Саравиа попробует бизнес-перевозки

ОАО «Саратовские авиалинии» (авиакомпания «Саравиа») приобрела два самолета Як 42Д (1987 и 1993 годов выпуска) в VIP конфигурации и рассчитанные на перевозку 26 и 34 пассажиров соответственно.

Как комментируют в «Саравиа», самолеты были приобретены для развития нового направления деятельности авиакомпании и находятся в отличном техническом состоянии с минимальное количество часов налета.



Примечательно, что новость о приобретении перевозчиком двух самолетов сопровождалась скандалом. Так, информационное агентство «Взгляд-инфо» опубликовало материал о весьма «почтенном» возрасте самолетов и их прямом влиянии на безопасность полетов (журналисты предположили, что самолет будет летать по регулярным направлениям). На это заявление последовала незамедлительная реакция руководства компании, которое подало на журналистов в суд о защите деловой репутации.

В официальном релизе компания успокаивает «простых» пассажиров: «ОАО «Саратовские авиалинии» не предполагает эксплуатацию данных самолетов на регулярных рейсах для перевозки пассажиров эконом-класса». Так что, господа бизнесмены, это предложение только для вас.

## В соответствие с международными правилами

Государственная дума приняла во втором чтении законопроект, приводящий Воздушный кодекс РФ в соответствие с требованиями Конвенции о международной гражданской авиации, пишет РБК.

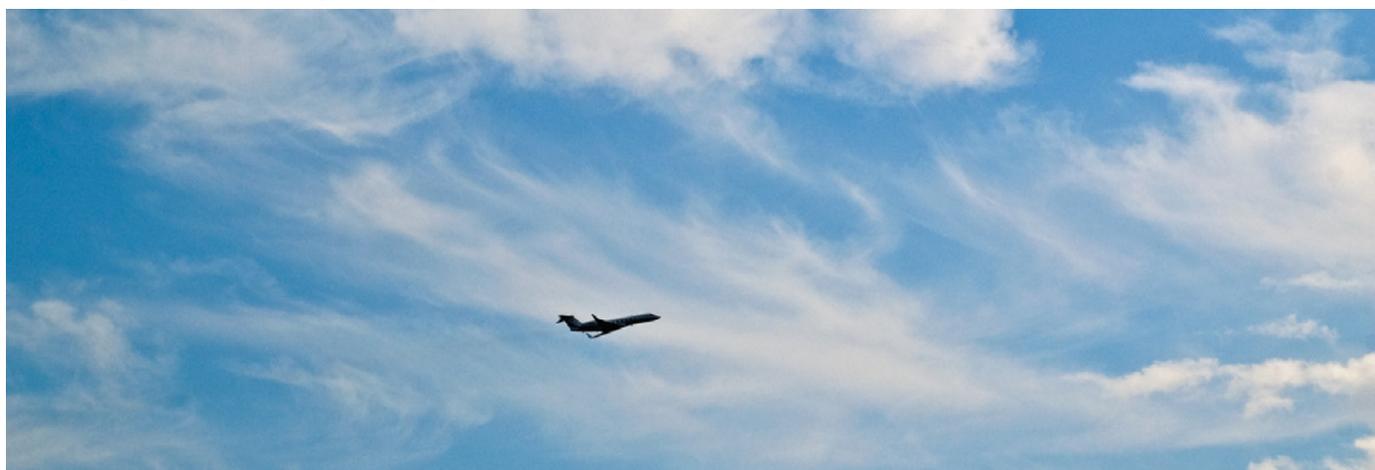
В соответствии со статьями конвенции, каждое договаривающееся государство обязуется сотрудничать в обеспечение максимально достижимой степени единообразия правил, стандартов и процедур международной аэронавигации. В марте 2009г. в стандарты конвенции, устанавливаемые Советом международной организации гражданской авиации, были внесены изменения, касающиеся требований к системам управления безопасностью полетов. Внешение поправок требует законодательного уточнения требований к Государственной системе обеспечения безопасности полетов в гражданской авиации РФ и определения порядка ее функционирования.

Как ранее пояснил заместитель министра транспорта РФ Сергей Аристов, на сегодняшний день часть критически важных для обеспечения безопасности полетов функций государства не реализована в

законах РФ. К указанным функциям, в частности, относятся осуществление мониторинга состояния элементов контроля за состоянием безопасности полетов, а также сбор, анализ и защита от нецелевого использования информации по безопасности полетов. Согласно предлагаемым изменениям, этими функциями наделяется уполномоченный орган в области гражданской авиации. Кроме того, устанавливаются полномочия правительства РФ по утверждению требований к государственной системе обеспечения безопасности полетов воздушных судов гражданской авиации и определению порядка ее функционирования.

По мнению С. Аристова, принятие законопроекта позволит создать правовые основы для функционирования эффективной системы управления безопасностью полетов.

В случае принятия закон вступит в силу по истечении 270 дней со дня его официального опубликования.



## LBAS отмечает 15-летие

Lufthansa Bombardier Aviation Services (LBAS) празднует свое 15-летие. В настоящее время LBAS является ведущим поставщиком услуг ТОиР для бизнес-джетов Bombardier - Learjet, Challenger и Global.

В 1997 году Lufthansa Technik и Bombardier Aerospace создали совместное предприятие – LBAS, которое стало первым сервисным центром канадского производителя за пределами США. Клиентами нового предприятия стали владельцы бизнес-джетов Bombardier из Европы, Ближнего Востока и Африки. В 2005 году в качестве третьего акционера к компании присоединилась ExecuJet Aviation Group, которая дополнила портфолио LBAS отличным набором услуг для операторов бизнес-джетов. Сегодня доли в провайдере распределены следующим образом: Lufthansa Technik принадлежит 51%, Bombardier Aerospace - 29% и ExecuJet Aviation Group - 20%.

Кристоф Мейерруз (Christoph Meyerrose), управляющий директор LBAS, благодарит всех клиентов, сотрудников и деловых партнеров за сотрудничество и смотрит с оптимизмом в будущее: «Наши высококвалифицированные сотрудники ориентированы на клиента и чрезвычайно мотивированы, что наравне с нашими выдающимися продуктами является основой успеха LBAS на протяжении последних лет».

Д-р Ханс Шмитц (Hans Schmitz), председатель наблюдательного совета, добавляет: «Я рад отметить успешное развитие LBAS. В сочетании с высокими стандартами качества и отличным сервисом в бизнес-авиации, LBAS удалось в этом году стать лучшим в мире авторизованным сервисным центром Bombardier, по версии производителя и отзывам клиентов Bombardier. Для компании это особая честь, тем более в год ее пятнадцатилетия».

## Зимой Biggin Hill сфокусируется на хранении

Лондонский Biggin Hill, входящий в пятерку крупнейших столичных аэропортов по обслуживанию бизнес-авиации, объявил об особенностях работы в зимний период.

В этом году администрация аэропорта сфокусируется на предоставлении услуг крытой парковки для различных типов самолетов, начиная от VLJ-класса и заканчивая лайнерами ACJ и BBJ. При этом аэропорт предлагает данную услугу впервые на срок более одного месяца. Это стало возможным после введения в эксплуатацию дополнительно ангара, позволяющего одновременно вмещать до 10 самолетов класса Bombardier Challenger и располагающегося вблизи пассажирского терминала.

Что касается ценовой политики аэропорта, то все

детали будут раскрыты уже в декабре на выставке MEBA 2012 (11-13 декабря, Дубай). Однако, уже сейчас администрация аэропорта говорит о том, что Biggin Hill пошел на беспрецедентные скидки с целью дополнительного привлечения клиентов: как пассажиров (для них также предполагается ввести дополнительные услуги), так и для владельцев воздушных судов.

Кроме этого, компания подписала очередной договор с английским оператором услуг вертолетной авиатакси PremiAir о запуске новой программы по обслуживанию клиентов бизнес-авиации в лондонских аэропортах. Так, в частности, из Biggin Hill в центр Лондона пассажиры смогут добираться менее чем за 10 минут при стоимости перелета, равноценной стоимости аренды автомобиля класса люкс.



## Кто стоит за операторами

Corporate Jet Investor провел исследование на тему **«Кто такие владельцы операторов бизнес-авиации?»** Исследование проводилось путем опроса топ-менеджеров операторов, которые входят в список 50-ти наиболее активных компаний в базе Avinode, и собственные контакты компании. В исследовании рассмотрен только вопрос собственности без учета размера флота оператора. И вот основные выводы, которые сделали исследователи из Corporate Jet Investor:

1. Рынок деловой авиации крайне фрагментирован из-за нормативных ограничений на иностранную собственность, и чтобы в него войти необходимо преодолеть несколько барьеров;
2. Хотя нагрузки регуляторов возрастают, многие учредители из числа пилотов или инженеров готовы к трудностям, потому что они преданы идее работать в авиации – исследователи называют их авиационными предпринимателями;
3. Большинство операторов находятся в частной собственности и управляются владельцами, которые не хотят продавать свой бизнес;
4. Частный капитал и состоятельные граждане готовы проявить интерес к этому сектору, и сделки возможны в 2013 и 2014 годах, когда рынок восстановится. Тем не менее, существует большой разброс между тем, сколько инвесторы хотят заплатить, и тем, во сколько владельцы оценивают свой бизнес;
5. На рынке произошло некоторое количество консолидаций, но новые стартапы перевешивают число слияний, и это будет происходить, так как страсть и готовность людей создавать компании по управлению самолетами перевешивает существенные риски дела, начатого с нуля.

## Hawker Beechcraft собрался продать 20 Hawker 4000

В деле о банкротстве Hawker Beechcraft появляются новые повороты. В прошлый четверг, 15 ноября 2012 года, компания обратилась в суд за разрешением прекратить гарантийную поддержку самолетов Hawker 4000 и Premier IA. А на следующий день, в пятницу, Hawker Beechcraft подал еще одно заявление с просьбой разрешить продать по-дешевке оставшиеся на балансе компании Hawker 4000, также без обязательств гарантии или поддержки.

Сообщество владельцев Hawker 4000 решило бороться за свои права и создало Специальный комитет владельцев Hawker 4000. Как только производитель объявил о возможном закрытии производства реактивных самолетов и подал заявление о прекращении гарантии и других обязательств, комитет нанял адвокатов для защиты своих интересов. В понедельник, 19 ноября 2012 г., суд рассмотрел заявления Hawker Beechcraft.

Просьба Hawker Beechcraft об ускоренной продаже числящихся на балансе компании бизнес-джетов со значительными скидками и без согласования каждой сделки судом была отклонена. И это несмотря на то, что производитель мотивировал свою просьбу необходимостью ускоренного ввода в строй этих бизнес-джетов и тем, что сейчас появляются новые самолеты аналогичной размерности от конкурентов, и, по мнению Hawker Beechcraft, эта ситуация может размыть долю компании на рынке и еще больше снизить ценность активов.

Однако, специальный комитет владельцев Hawker 4000 высказал в суде мнение, что вместо ускорения процесса продажи активов следует наоборот подхо-

дить к этому размеренно и ответственно для максимизации стоимости воздушных судов.

Специальный комитет владельцев Hawker 4000, который состоит из нынешних клиентов, сообщил суду, что 20 самолетов, которые хочет продать производитель, при сегодняшней розничной цене примерно в 20 миллионов долларов за каждый бизнес-джет стоят внушительные \$ 400 млн. В их число входит 13 новых готовых Hawker 4000, три, находящиеся в производстве, и еще четыре подержанных самолета. Сообщество протестует против продажи этих самолетов всего за треть от их розничной стоимости, что немногим больше, чем стоимость двигателей и авионики, установленных на них.

К тому же отказ от гарантийных обязательств и так снизит потенциальную стоимость нынешних Hawker 4000, а вывод на рынок такого количества новых самолетов по низкой цене еще больше обесценит бизнес-джеты этого типа.

В ответ на эти возражения Hawker Beechcraft заявил, что намерен «действовать ответственно» в отношениях с клиентами и заверил о стремлении выработать решения для сервиса и поддержки самолетов, которые они купили. Но, по мнению комитета владельцев, если компания хочет убедить своих будущих клиентов в серьезности обещаний, то она должна всеми силами стараться увеличить ценность нынешних Hawker 4000, что идет вразрез с поданным в пятницу заявлением.

Следующие слушания в арбитражном суде по ситуации с Hawker 4000 пройдут 29 ноября 2012 года.

## Первый заказ из Саудовской Аравии

Не прошло и двух месяцев с момента получения Flying Colours от авиационных властей Саудовской Аравии сертификата на техническое обслуживание самолетов с саудовской регистрацией, как канадская компания объявила о первом контракте. Стартовым заказчиком выступила частная компания (самолет Challenger 604), и уже в первом квартале 2013 года Flying Colours передаст клиенту готовый бизнес-джет, который пройдет комплексную техническую проверку и будет оборудован совершенно новым интерьером.

В Flying Colours уверены, что это первый шаг к тесному сотрудничеству с саудовскими заказчиками. Flying Colours уже имеет портфель заказов от клиентов из этого региона, однако рассказывать о деталях будущих контрактов компания не спешит, ссылаясь на конфиденциальность.

В настоящее время парк частных воздушных судов в Саудовской Аравии самый большой в регионе Персидского залива. Сейчас частными владельцами эксплуатируется 159 бизнес-джетов (ОАЭ - 124, Катар - 21 и Бахрейн - 19 самолетов). По прогнозам аналитиков, рост поставок новых самолетов в ближайшие пять лет может увеличиться до 35%. С ростом воздушного парка пропорционально растет и спрос на техническое обслуживание самолетов.

В перечень самолетов, на которых компания Flying Colours может выполнять работы в Саудовской Аравии, попали Bombardier Challenger/Global Express, а также вся линейка французского Dassault Falcon.

Flying Colours, помимо нового сертификата, имеет подобные разрешения авиационных властей Канады, Каймановых островов и острова Мэн, а также FAA и EASA.

## Qatar Executive отметили

Qatar Executive, дочерняя компания Qatar Airways, стала обладателем престижной авиационной премии в области бизнес-авиации, учрежденной журналом Aviation Business.

Сегодня Qatar Executive управляет шестью собственными самолетами Bombardier, парк которых будет расширяться для удовлетворения растущего спроса на высококлассное обслуживание в сфере частных авиаперевозок в регионе Ближнего Востока и во всем мире. Наряду с тремя самолетами Challenger 605 и двумя Global 5000, в распоряжении компании Qatar Executive также имеется Global Express XRS с двумя просторными салонами, где свободно размещаются до 13 пассажиров.

Выступая на церемонии вручения награды, глава Qatar Executive Акбар Аль Бакер (Akbar Al Baker) поблагодарил членов жюри и поделился основными итогами 2012 года.

В частности, г-н Бакер высоко оценил реализацию проекта с канадской компанией Flexjet, где количество клиентов за полгода выросло в среднем на 18%. Еще он рассказал о работе нового авторизованного сервисного центра Bombardier, где количество заказов также превысило запланированные цифры. Рассказать об итоговых результатах работы в текущем году и анонсировать новые продукты менеджмент Qatar Executive планирует на выставке MEBA 2012,



которая пройдет в Дубай с 11 по 13 декабря 2012 года.

Особое внимание г-н Бакер уделит рынкам России и СНГ, которые, по его мнению, наиболее интересны для компании в планах развития на сегодняшний день. За последний год количество рейсов в эти регионы практически удвоилось.

«Россия и страны СНГ являются одним из наших ключевых рынков благодаря продолжающемуся быстрому росту экономики в регионе. Мы гордимся тем, что имеем возможность облегчить ведение бизнеса крупным предпринимателям в этой части мира путем предоставления самых быстрых и самых удобных средств сообщения для глобальных корпораций», - комментирует г-н Бакер.

## Bell ударно выступил на Airshow China 2012

Компания Bell Helicopter подвела итоги выставки Airshow China 2012, прошедшей с 13 по 18 ноября в китайском Чжухай. На итоговой пресс-конференции представители компании рассказали о результатах работы на выставке и поделились своим видением перспектив Bell Helicopter на китайском рынке.

За время проведения Airshow China 2012 производитель получил заказы на 16 вертолетов от:

- Aerochine Aviation – два Bell 429
- Astro Airlines – один Bell 407GX
- Beijing Fanya General Aviation – один Bell 206L4
- General Dynamics – один Bell 407GX
- Guanchen Aviation – четыре Bell 407GX
- Reignwood – четыре Bell 407GXs и два Bell 206L4
- Riverside – один Bell 407GX

По мнению главы компании Bell Helicopter Джона Л. Гаррисона, современный китайский рынок, безусловно, демонстрирует беспрецедентный спрос на все услуги в сегменте бизнес-авиации: чартерные перелеты, покупка новой техники, сервисные услуги, обучение персонала. «Не станет исключением и рынок вертолетный. По нашим прогнозам сейчас объем китайского рынка оценивается в 2000 машин в ближайшие десять лет. Bell Helicopter представляет всю линейку вертолетов, которые идеально подходят китайским заказчикам. И мы надеемся активно работать с нашими китайскими партнерами и в будущем», - комментирует г-н Гаррисон. Также г-н Гаррисон отметил, что для обслуживания быстрорастущего парка потребуются тысячи специалистов, и поэтому производитель хочет помочь Китаю не только создать эти рабочие места, но и подготовить летных и технических специалистов для развития отрасли.



В подтверждение этих слов Bell Helicopter и Колледж гражданской авиации Гуанчжоу подписали меморандум о взаимопонимании, предусматривающий создание в провинции Гуандонг центра подготовки персонала для обслуживания легких многоцелевых вертолетов Bell 206L и Bell 407. Это уже второй договор об открытии учебных центров, заключенный Bell Helicopter с китайскими партнерами в текущем году. Ранее с компанией Guanchen Aviation был подписан меморандум о взаимопонимании по созданию первого в Китае авторизованного центра подготовки пилотов вертолетов Bell.

Еще одним важным событием на Airshow China 2012 стало одобрение китайскими авиационными властями

ми СААС увеличения максимальной взлетной массы вертолета Bell 429. Китай стал двенадцатой страной, выдавшей такое одобрение. Увеличение максимальной массы Bell 429 позволяет вмещать больше полезного груза и/или топлива, расширяя способности вертолета. С дополнительным топливом или оборудованием на борту экипаж воздушного судна может пролететь большее расстояние. Это очень важно, учитывая постоянный рост инфраструктуры Китая, большие расстояния и географически сложный ландшафт.

В экспозицию компании на выставке вошли вертолеты моделей Bell 407GX и Bell 429 в VIP-конфигурации.

## «Долевые» самолеты теряют популярность

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPak по активности американской бизнес-авиации в октябре 2012 г. По сравнению с сентябрем текущего года активность деловой авиации в США выросла на 7,1%, и на 2,8% - по сравнению с прошлогодним октябрем. По данным ARGUS, октябрь 2012 года стал вторым месяцем по активности с января 2009 года, сместив с этого места август 2012 года.

В октябре 2012 г., по сравнению с сентябрем 2012 г., активность бизнес-авиации США значительно увеличилась – рост составил 8,1%. Положительная динамика наблюдалась во всех видах полетов и категориях воздушных судов. По видам полетов хорошим ростом отличились частные и корпоративные полеты по part 91 и коммерческие полеты по part 135. Активность самолетов в долевом владении увеличилась незначительно, на 2,9%. Именно этот сегмент в последнее время был самым противоречивым. В прошлом месяце активность в нем упала на 11,6%, а в этом, на фоне роста трафика больших бизнес-джетов в долевом владении, на 17,7%, «долевые» турбопропы потеряли 20,4%. Во всех категориях самолетов наблюдался существенный рост трафика. Наиболь-

	Активность деловых самолетов октябрь 2012 против октября 2011			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
<b>Турбовинтовые</b>	0.3%	8.6%	-21.0%	1.0%
<b>Малые реактивные самолеты</b>	1.3%	7.6%	-2.2%	2.9%
<b>Средние реактивные самолеты</b>	2.8%	13.3%	-2.5%	3.9%
<b>Большие реактивные самолеты</b>	2.3%	10.3%	7.0%	4.9%
<b>Итого по всем категориям самолетов</b>	1.4%	9.7%	-5.0%	2.8%

шую положительную динамику показали все реактивные самолеты, большие бизнес-джеты летали на 9,2% больше, чем месяцем раньше, средние – на 9,8%, а малые – на 8,1%. Турбовинтовые самолеты показали рост на 6,0%, и на это повлияли результаты сегмента долевого владения.

По сравнению с прошлым годом в октябре 2012 года также произошло увеличение активности, но всего на 2,8%. По сравнению с прошлым годом наибольший рост показали коммерческие полеты по part 135 (+9,7), в то время как полеты в интересах собственников или показали незначительный рост или

вообще снизились: полеты по part 91 выросли на 1,4%, а самолеты в долевом владении показали спад на 5,0%. Причем такая тенденция наблюдается с середины 2012 года. По категориям самолетов значения роста трафика напрямую соответствуют размерности самолетов: полеты турбовинтовых самолетов выросли на 1%, малые бизнес-джеты – на 2,9%, средние – на 3,9% и большие – на 4,9%. На такое распределение оказало влияние сильное снижение активности в сегменте долевого владения и значительный рост полетов по part 135.

### Турбовинтовые

Одно или многодвигательные турбовинтовые самолеты **Малые реактивные самолеты (Small Cabin Jet)** VLJ и легкие реактивные самолеты с максимальной взлетной массой менее 20 000 фунтов.

### Средние реактивные самолеты (Mid Cabine Jet)

Средние (Mid-size Jets) и суперсредние ( Super Midsize Jets) бизнес джеты с максимальной взлетной массой от 20000 до 41000 фунтов.

### Большие реактивные самолеты (Large Cabin Jet)

Большие самолеты (Large Jets) и тяжелые дальнемагистральные самолеты ( Ultra-Long Range and Heavy Jets) с максимальным взлетным весом свыше 41000 фунтов.

	Активность деловых самолетов октябрь 2012 против сентября 2012			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
<b>Турбовинтовые</b>	7.7%	9.7%	-20.4%	6.0%
<b>Малые реактивные самолеты</b>	7.3%	10.1%	6.8%	8.1%
<b>Средние реактивные самолеты</b>	8.0%	15.2%	7.7%	9.8%
<b>Большие реактивные самолеты</b>	6.8%	14.1%	17.7%	9.9%
<b>Итого по всем категориям самолетов</b>	7.5%	11.7%	2.9%	8.1%

## Прошло первое заседание комиссии по АОН

Во вторник, 19 ноября 2012 г., под председательством Трутнева прошло первое заседание комиссии при президенте по развитию авиации общего назначения. Как признался в начале совещания Юрий Трутнев, наша страна в области развития АОН отстает не только от Европы и США, но даже и от Африки. Причем на порядок.

Он отметил, что в авиацию общего назначения в США вовлечено около 250 тыс. воздушных судов и 700 тыс. пилотов. В США это 50 млн долл. годового оборота, сказал он. А в ходе своего выступления министр транспорта РФ Максим Соколов сообщил, что в России эксплуатируется около 2 тыс. воздушных судов авиации общего назначения. По его словам, в реестре Федерального агентства воздушного транспорта РФ (Росавиация) в настоящее время насчитывается 75 эксплуатантов воздушных судов АОН.

«Во всем мире на авиацию общего назначения приходится более 49 млн полетов в год. В первую очередь это полеты по обучению пилотов, частные корпоративные перелеты. Сегодня авиация общего назначения во всем мире создает сотни тысяч рабочих мест и вовлекает серьезные финансовые ресурсы, более 1 млрд долл.», - сказал он.

В ходе заседания Юрий Трутнев предложил сформировать в ее составе рабочие группы по организации воздушного движения, развитию наземной инфраструктуры, подготовке летного состава, разработке необходимой документации и по другим важным для отрасли направлениям. Планируется, что заседания комиссии будут проходить один раз в квартал, при этом не только в Москве, но и в регионах.

«Если мы будем работать динамично, то в течение

года-полтора основные пласты, связанные с тем, что мешает, можно снять. Гарантией этого является то, что здесь (в комиссии) собрались люди, которые действительно живут в небе. Многие из них заслуженные летчики, Герои России, и для них это предельно важно», — заявил Трутнев журналистам по окончании заседания комиссии.

А снять, по его мнению, излишние административные ограничения и оптимизировать законодательство в области авиации общего назначения можно через год-полтора.

Развитию авиации общего назначения в России мешает, в первую очередь, именно несовершенство законодательства, в то время как финансовые возможности многих россиян уже позволяют приобретать небольшие воздушные суда. «Небольшие самолеты, по стоимости сравнимые с джипом. Это не дешевая машина, но разве их мало на дорогах», — сказал Трутнев.

В то же время количество авиационных происшествий в РФ в 2012 г. увеличилось в 2 раза по сравнению с 2010 г. По словам Максима Соколова, если в 2010 г. произошло 12 авиационных происшествий, то в еще не закончившемся 2012 г. - уже 24.

Сам Трутнев на вопрос журналистов о том, есть ли у него личный интерес в развитии авиации общего назначения, признался, что уже около пяти лет он летает на небольшом вертолете, и его общий налет на данный момент, как пилота, составляет порядка 800 часов.

Напомним, президент РФ Владимир Путин 13 ноября 2012г. подписал указ о создании комиссии по вопросам развития авиации общего назначения.



## Германия тянет рынок вверх

По мнению Hawker Beechcraft, твердые экономические показатели Германии помогают развитию рынка деловой авиации Центральной Европы, несмотря на экономические угрозы со стороны долгового кризиса в еврозоне. В соответствии с исследованием американского производителя, в течение последних пяти лет каждую неделю в Центральную Европу поставлялся один новый деловой самолет.

В Германии в период 2007-2011 гг., по сравнению с 2002-2006 годами, поставки выросли на 62%. И это на развитом немецком рынке, который сейчас является крупнейшим в Европе с 683 самолетами деловой авиации. Но развивающиеся страны Центральной Европы показывают еще более впечатляющие уровни роста. Так, например, поставки бизнес-джетов всех производителей в сравниваемых периодах в Чешскую Республику выросли на 209%, а поставки в Польшу взлетели на 257%. Однако по абсолютным цифрам поставок Германия все-таки впереди. В период между 2007 и 2011 гг. в общей сложности в Германию было поставлено 209 новых бизнес-джетов. Это самое большое количество поставок в Европу и составляет 15 процентов от общего объема поставок в регион.

По словам вице-президента GAMA Йенса Хеннига, экономика Германии, а также ключевых стран Центральной Европы, находится вне депрессивной зоны Европы, и поэтому поставки деловых самолетов здесь продолжают процветать. «История показывает, что основной движущей силой продаж бизнес-джетов является рост экономики», - заключает он.

Шон МакГью, президент Hawker Beechcraft в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Азиатско-тихоокеанском регионе заявил, что эти цифры подчеркивают, какую ключевую роль может играть самолет в



поддержке экспортных механизмов Германии тем, что облегчает передвижение бизнес-лидеров по странам Центральной Европы. «Германия является не только одним из самых зрелых рынков бизнес-авиации в Европе, но она также имеет один из самых сильных уровней спроса на континенте», говорит МакГью.

«Отрадно в целом для сегмента деловой авиации увидеть продолжение спроса на новые самолеты на одном из наиболее авторитетных мировых рынков бизнес-авиации», - продолжает Шон МакГью. «Мы ожидаем, что Германия по-прежнему останется одним из основных драйверов в европейских продажах деловых самолетов». Он также добавил, что эта страна сыграла важную роль в быстром развитии своих центрально-европейских соседей. Поддержка Германией бизнес-авиации Центральной Европы отражает глубокие экономические связи, которые

возникли между крупнейшей экономикой региона и ее соседями в течение последних двух десятилетий. Это, в свою очередь, способствовало развитию рынка деловой авиации в каждой из этих стран, так как компании растут и становятся более открытыми.

Однако в общем по Европе ситуация в бизнес-перевозках пока остается сложной. «В то время как дальние деловые путешествия остаются относительно стабильными, полеты европейских бизнес-джетов на короткие расстояния сильно пострадали от долгового кризиса», - говорит Балармино Гонкальвес Парадела (Belarmino Goncalves Paradela), старший менеджер ЕВАА. «Сейчас стоимость деловых поездок заставляет компании дважды подумать, прежде чем нанимать частный самолет». В настоящее время средняя стоимость перелета на короткие и средние расстояния на среднеразмерных самолетах составляет 4000 евро в час.

## Всегда чист и ухожен

Современный рынок бизнес-перевозок в России развивается из года в год. Вместе с ним параллельно появляются и компании, предлагающие дополнительные сервисные услуги. Сегодня мы поговорим об авиационном клининге. И если в коммерческой авиации дела обстоят достаточно хорошо, то в отечественной бизнес-авиации клининг-компаниями только делают первые шаги для выхода на рынок. О всех тонкостях и нюансах этого сегмента BizavWeek рассказывает Генеральный директор московской компании SkyClean Сергей Восканян.

**Исследуя международный рынок бизнес-перевозок можно смело утверждать, что**

**на нем присутствуют компании, работающие в различных направлениях, связанных с обслуживанием самолетов. Исключением не является и авиационный клининг. Сергей Рубенович, как Вы считаете, почему при относительно динамичном развитии рынка бизнес-перевозок в России этот сегмент практически не развивается?**

Я думаю, что отсутствует доверие эксплуатанта воздушного судна к таким видам услуг, как авиационный клининг. Работают стереотипы, что за рубежом сделают лучше. Хотелось бы сказать, что и у нас в России, в сегменте деловой авиации, можно оказы-

вать услуги по авиационному клинингу на должном уровне, ничем не уступающем мировым стандартам, а порой, никого не хочу обидеть, и превышающем их. Важен подход к своей работе.

**А каковы главные отличия уборки бизнес-джетов, например, от коммерческой авиации?**

На мой взгляд, основные отличия лежат в плоскости временных нормативов. На коммерческой авиации основной проблемой является жесткий норматив времени, отпущенный для транзитной уборки, т.к. большинство рейсов являются разворотными, а за этот промежуток времени, честно говоря, сложно предоставить хорошее качество. В деловой авиации все по-другому. Самолет прилетел и, как правило, обратный вылет выполняется через несколько часов, а в большинстве случаев на следующий день или через несколько. Заказчику важно качество, и у нас достаточно времени, что бы его предоставить.

**Сергей Рубенович, существуют ли особые технологии уборки интерьера воздушных судов?**

Существуют. Интерьер бизнес-джета более дорогой и нередко индивидуален. Поэтому подход к уборке иной. Это скорее не уборка, а уход. Бережный уход. Компания использует более дорогие расходные материалы, химические средства, оборудование и свои технологии, которые разрабатывались не один год. Все зависит от требований Заказчика, а они в деловой авиации очень высоки. Для нас главное – безопасность, и компания может отказать в услуге,



продолжение ►

если существует опасность нарушения структуры материала.

***Насколько ваши услуги востребованы в настоящий момент, и каковы перспективы развития отечественного рынка подобных услуг в целом?***

В настоящий момент услуги компании востребованы в нашем базовом аэропорту – Шереметьево. Здесь базируется ряд авиакомпаний, которым мы предлагаем не только базовую уборку после прилета, но и плановую, глубокую очистку всего интерьера ВС, профилактические работы по уходу, а также очистку экстерьера.

К сожалению, не всем понятна разница между чистым салоном и ухоженным, уборкой и профессиональной очисткой, бытовыми средствами и профессиональными. Стараемся, объясняем, показываем. Рынок будет развиваться с развитием самой деловой авиации.

***На что больше всего обращают внимание ваши заказчики при заказе той или иной услуги?***

Заказчик в первую очередь обращает внимание на качество. Естественно, цена тоже играет не последнюю роль. Но после проведения работ Заказчик, видя результат, начинает нам доверять. К тому же мы не раз исправляли «пробелы» в работе зарубежных коллег, когда самолет возвращался с формы из-за рубежа.

***Как ваша компания заканчивает текущий год, и каковы планы развития на следующий***



***год, которые вы могли бы анонсировать уже сейчас?***

Планы развития зависят от количества бизнес джетов, прилетающих и базирующихся в Шереметьево. Не прекращаем работать над усовершенствованием технологий, обучением персонала и повышением стандартов качества. Планируем развить услугу «сухой мойки» и полировки экстерьера воздушного судна, чтобы заказчик получал весь комплекс услуг по авиационному клинингу из «одних рук».

***Планирует компания выходить в регионы?***

Будет спрос – будет и предложение.

SkyClean существует на отечественном рынке с 2006 года. Создание компании стало реакцией на стремительно растущий рынок деловой авиации. Учитывая особенности интерьера (эксклюзивные материалы и их стоимость), стандарты коммерческой авиации при обслуживании бизнес-джета не проходят. Как правило, услугу заказывают стюардессы хэндлинговой компании, а «хэндлинг» переадресует заказ клининговой компании. Отсутствие профессиональных услуг авиационного клининга (за исключением московского авиаузла) стюардессы компенсируют самостоятельной уборкой или заказывают ее в зарубежных аэропортах.

SkyClean – член Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации России

## Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес-авиации в Европе.



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001 г. Avinode быстро превратился в промышленный стандарт для операторов и брокеров бизнес авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

Как обычно, в обзор входят несколько критериев оценки состояния деловой авиации в Европе. Надо понимать, что система бронирования может предоставить сведения о запросах операторов и интересе к тому или иному рейсу или типу самолета. А сведения о том, был ли совершен рейс или нет, остаются за рамками данного исследования. То есть оценка состояния деловой авиации является косвенной, хотя дает представление об активности рынка бизнес-авиации.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире, в США и в Европе
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные европейские маршруты

### **Запросы на выполнение рейсов.**

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	65	18	10	5	8	27	69	136
Великобритания	16	80	121	44	24	45	109	235
Франция	12	110	102	22	19	34	170	329
Италия	6	52	52	14	2	16	81	126
Австрия	11	23	2	2	0	1	73	64
Швейцария	22	39	40	18	2	8	41	153
Россия	26	93	56	109	28	58	20	542

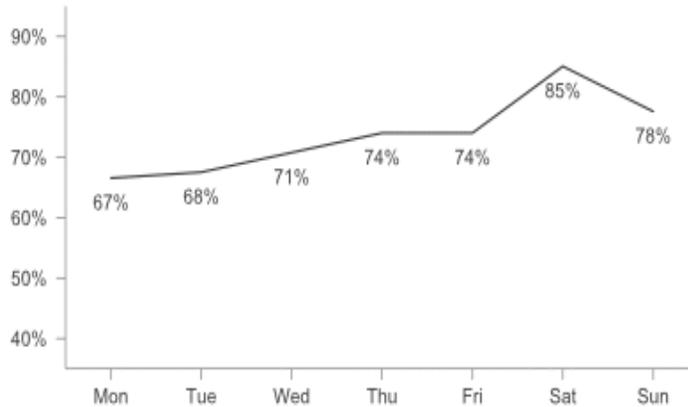
### **Количество Empty Legs.**

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	20	1	5	3	1	5	8	13
Великобритания	6	40	3	0	1	4	4	28
Франция	1	4	13	2	2	3	2	14
Италия	0	4	2	1	0	1	0	2
Австрия	0	3	1	0	2	1	1	4
Швейцария	2	4	1	3	1	2	2	7
Россия	6	1	8	1	1	0	1	9

### Индекс наличия свободных самолетов

Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



Самолет считается доступным, когда в период 00:00-23:59 с ним не производятся никакие действия.

### Индекс стоимости летного часа.

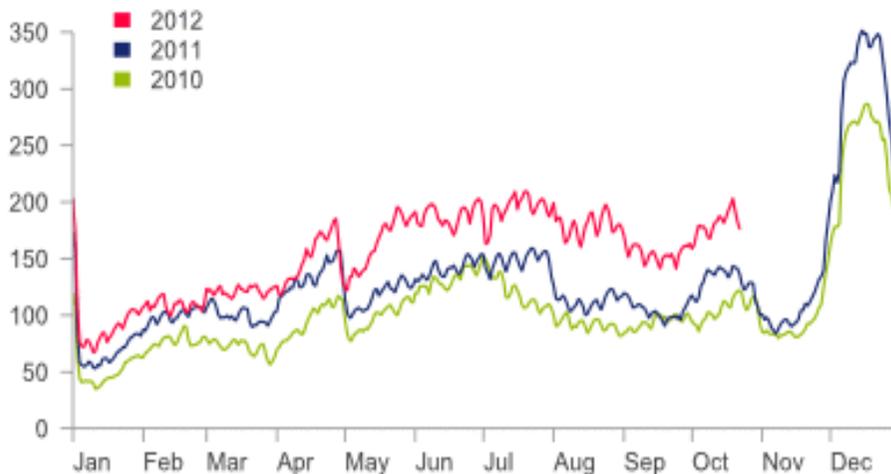
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 2987€

### Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на € 11 291 950



### Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1 696	€ 1 673	€ 1 666
Cessna Citation Excel	€ 2 965	€ 2 882	€ 2 849
Bombardier Challenger 604	€ 5 042	€ 5 041	€ 4 844

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3-х самых популярных моделей (не включает Северную и Южную Америку).

Стоимость рассчитана на основе 24 Cessna Citation Jet, 34 Cessna Citation Excel и 42 Bombardier Challenger 604.

### Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Ницца - Ле Бурже	117
2	Женева - Ле Бурже	112
3	Ле Бурже - Женева	103
4	Ницца - Лутон	72
5	Ле Бурже - Ницца	71
6	Лутон - Ницца	69
7	Лутон - Ле Бурже	61
8	Женева - Рига	59
9	Лутон - Пальма-де-Мальорка	58
10	Барселона - Пальма-де-Мальорка	47

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.